LE POINT EN RECHERCHE

Mars 2002 Série socio-économique numéro 77

LOGEMENT DES GÉNÉRATIONS ISSUES DU BABY-BOOM, DE L'EFFONDREMENT DE LA NATALITÉ ET DE L'ÉCHO DU BABY-BOOM

La population canadienne subit actuellement une profonde transformation. Elle vieillit, devient plus diversifiée sur le plan ethnique et économique et se concentre davantage dans les villes. Celles-ci et d'autres réalités connexes influeront sur presque tous les aspects de la société et de l'économie, y compris le logement.

Le vieillissement de la population aura des répercussions, que l'on ne peut pas entièrement prévoir, sur les marchés de l'habitation et sur la demande de logements. Jamais auparavant, les personnes âgées au Canada n'ont eu tant de choix en matière d'habitation, de sorte que les options qu'elles choisiront différeront considérablement. Globalement, les gouvernements locaux et les urbanistes devront s'assurer que les installations et les services essentiels sont en place pour répondre aux besoins du nombre accru d'aînés et de vieillards. L'afflux de personnes dans les grands centres urbains, au détriment des petites zones rurales, constituera un autre défi. Les mouvements migratoires et l'immigration transforment actuellement la structure de nos villes et de nos collectivités, ainsi que la nature de la demande de logements. Les écarts croissants entre les revenus des ménages canadiens dans toutes les générations influent également sur la demande, ainsi que sur la capacité à obtenir du financement à l'habitation et à trouver un logement abordable.

Celles-ci et d'autres tendances font l'objet d'une étude terminée récemment et commandée par la SCHL, où l'on examine diverses questions liées au logement dans une perspective intergénérationnelle. Le rapport présente d'abord un profil des trois générations issues du baby-boom (génération née de 1947 à 1966), de l'effondrement de la natalité (de 1967 à 1979) et de l'écho du baby-boom (de 1980 à 1997). En utilisant principalement des données de recensements et des informations recueillies lors d'entrevues menées auprès d'intervenants clés, le rapport montre comment les différences et les similarités, en ce qui concerne la taille, l'âge, le niveau de scolarité et autres caractéristiques des diverses générations, influencent la demande et le choix de logements, ainsi que l'abordabilité. En se fondant sur cette analyse, le rapport examine ensuite la façon dont on peut renforcer la politique en matière de logement, en adoptant une perspective intergénérationnelle au moment de formuler des programmes.

La génération du baby-boom

Cette génération représente un groupe diversifié. Certains membres approchent de la quarantaine et équilibrent encore carrières et familles, tandis que d'autres ont un peu plus de 50 ans et se préparent à la retraite. D'ici à 2030, bon nombre de baby-boomers approcheront du troisième et du quatrième âge et taxeront lourdement les ressources publiques. En raison de son âge et de sa taille, la génération du baby-boom représente un groupe démographique important (à son apogée, elle est de 36 % plus nombreuse que la génération issue de l'effondrement de la natalité). En fait, la catégorie de ménages dont le chef est âgé de 45 à 64 ans connaît la plus forte croissance actuellement, et cette tendance persistera encore pour au moins 10 ans. Dans la plupart des cas, les baby-boomers se sont bien mieux tirés d'affaire que leurs parents sur le plan financier. Cela tient à l'évolution de la conjoncture économique, mais

62762

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

aussi aux niveaux croissants de scolarité. La proportion d'adultes qui ont fait au moins certaines études postsecondaires est passée de 28 % en 1981 à 34 % en 1996. Aussi, la proportion de diplômées a presque doublé durant cette période. Les baby-boomers ont contribué à modifier la taille et l'aspect des ménages canadiens, en raison, notamment, de l'affaiblissement des taux de fécondité et de la hausse du taux de divorces.

La génération issue de l'effondrement de la natalité

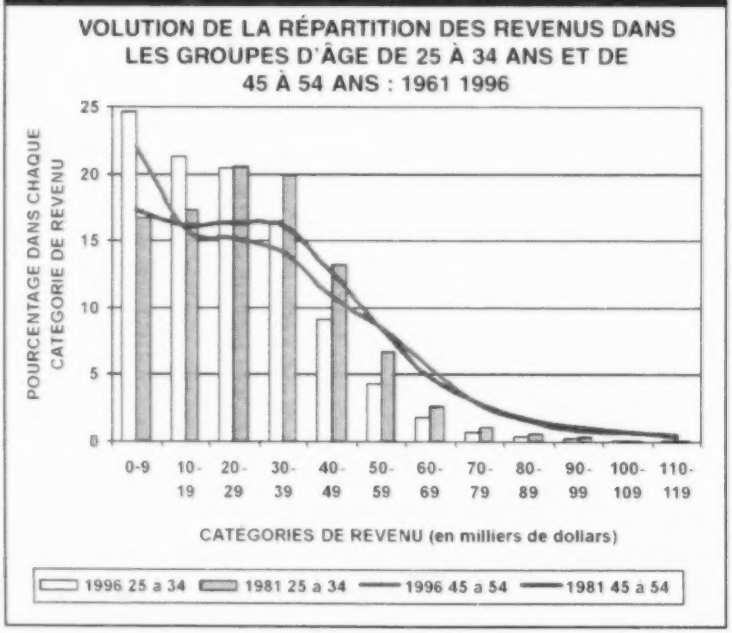
Cette génération — comme le précise si bien son nom — représente un groupe démographique beaucoup moins nombreux que le précédent. Les membres de cette génération ont actuellement entre le milieu de la vingtaine et le milieu de la trentaine. Très scolarisés, ils se sont inscrits en plus grand nombre à l'université et ont obtenu davantage de diplômes que les baby-boomers. En 1980, environ 300 000 personnes âgées de 18 à 24 ans fréquentaient l'université. En 1996, ce chiffre s'élevait à presque 430 000. Jusqu'à présent, les niveaux de scolarité élevés ne se sont toutefois pas traduits par une amélioration des perspectives d'emploi et de revenu. En effet, le taux d'emploi des jeunes qui commençaient leur carrière en 1996 n'était que de 49,4 %. De même, en 1996, le pourcentage de personnes âgées entre 25 et 34 ans dans la tranche de revenu la plus basse (de 0 à 9 000 $) était de 8 % supérieur à ce qu'il était en 1981.

Cet écart s'explique en partie par la récession survenue en 1991 et par le fait que les jeunes poursuivent leurs études sur une plus longue période qu'auparavant. La situation est encore pire pour ceux qui ne possèdent pas les aptitudes et la formation nécessaires pour la nouvelle économie, car le nombre d'emplois peu spécialisés auxquels ils peuvent avoir recours a diminué. Tout comme les plus jeunes des baby-boomers, les membres de la génération issue de l'effondrement de la natalité forment des ménages et fondent des familles à un âge beaucoup plus avancé, choisissant plutôt de cohabiter ou de rester au foyer familial plus longtemps.

La génération issue de l'écho du baby-boom

Plus importante en nombre que le groupe issu de l'effondrement de la natalité, cette génération est toutefois beaucoup moins nombreuse que celle du baby-boom. Les membres les plus âgés de cette génération terminent actuellement leurs études postsecondaires, mais la majorité sont encore au stade de l'enfance. Si l'on en juge par les tendances antérieures, un nombre record des membres de cette génération fera des études supérieures. En fait, les universités de l'Ontario et de l'Alberta commencent déjà à se préparer à l'afflux d'étudiants qui résultera de la croissance démographique et de la hausse des taux de participation. Globalement, les perspectives d'emploi et de revenu à long terme des membres de ce groupe semblent positives. Ils pourront profiter de la pénurie de main-d'oeuvre qui résultera du grand nombre de baby-boomers qui prendront leur retraite au cours des 10 à 20 prochaines années. Comme dans la génération issue de l'effondrement de la natalité, toutefois, un écart important se creuse entre ceux qui possèdent les compétences techniques nécessaires et les autres, et pour une forte proportion de jeunes, cette disparité se traduira par une instabilité sur le plan de l'emploi et du revenu. En outre, la génération issue de l'écho du baby-boom devra supporter un niveau croissant d'endettement en raison de la hausse des frais de scolarité.

Figure 1 : Évolution de la répartition



Répercussions des différences et des similarités dans les diverses générations

Selon la brève description des générations présentée ci-dessus, il est évident que des différences et des similarités importantes existent dans chacune et dans l'ensemble des trois générations à l'étude. Ces différences ont influencé les marchés résidentiels, les collectivités et l'abordabilité des logements, ainsi que les concepts d'habitations, les modes d'occupation et les options en matière de financement, et cette tendance persistera.

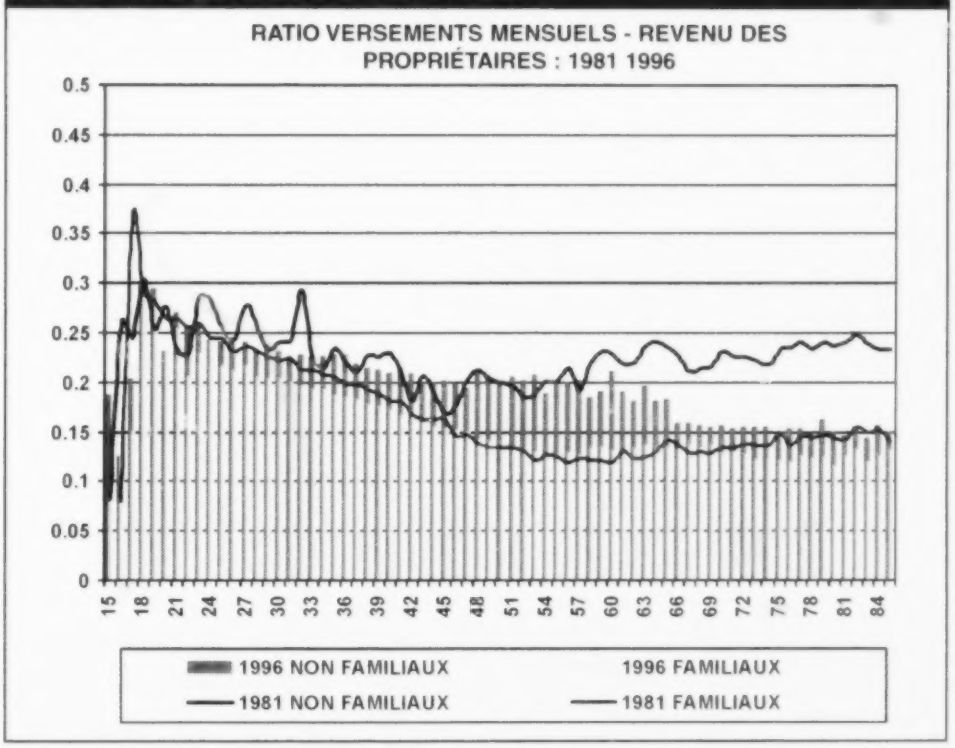
Demande de logements

Les baby-boomers dominent le marché de l'habitation canadien depuis 25 ans et continueront à le faire, à mesure qu'ils prendront leur retraite et atteindront le troisième âge. En raison du vaste éventail d'options offertes actuellement dans le secteur de l'habitation, nous ne pouvons que faire des suppositions sur les tendances de consommation futures des baby-boomers en matière de logement. Les choix que font les particuliers dans ce domaine sont en grande partie tributaires de leur revenu, de leur état de santé, de la qualité de vie recherchée, de leurs valeurs, etc. Il n'y a pas très longtemps, on pensait que les ménages sans enfants de la génération des baby-boomers vendraient en grand nombre leurs habitations spacieuses en vue d'acheter une maison en rangée ou un logement en copropriété plus petit. Souvent, c'est plutôt le contraire qui se produit. Nombre de baby-boomers utilisent l'avoir propre réalisé lors de la vente de leur première maison pour financer l'acquisition d'une habitation plus grande. Le marché des résidences secondaires s'emballe également, car les baby-boomers planifient leur retraite et investissent dans des résidences de vacances. De plus, les dépenses en matière de logement demeurent constantes en moyenne dans tous les groupes d'âge.

Selon les données, une forte proportion d'aînés achètent des logements neufs. On prévoit donc que les baby-boomers âgés et à la retraite continueront de stimuler fortement la demande de logements neufs.

À mesure que les baby-boomers atteindront le troisième âge, on prévoit que bon nombre emménageront dans des habitations en copropriété, des logements locatifs, des maisons de retraite ou choisiront d'autres modes d'occupation. Ainsi, le taux de croissance de la demande de logements additionnels devrait diminuer. Ce ralentissement se fera toutefois sentir de façon différente dans les diverses régions du pays, selon la taille de la population de jeunes qui prendra la relève. Les jeunes sont de plus en plus mobiles et disposés à se déplacer dans les endroits offrant les meilleures perspectives économiques. Les provinces des Prairies, plus touchées que les autres régions du pays par le rebondissement de la génération issue de l'écho du baby-boom, éprouveront des difficultés à retenir ce groupe, à l'âge adulte. L'expérience démontre que les jeunes migrent vers les grandes villes pour profiter des occasions notamment dans les domaines de l'éducation et de l'emploi. En Ontario, on prévoit que la population âgée de 20 à 24 ans s'accroîtra de 16 % pendant la période de 2001 à 2011, conséquence de l'afflux de migrants et d'immigrants. Ce segment de la population ontarienne n'augmenterait que

Figure 2 : Ratio versements mensuels



légèrement sans la migration et l'immigration. La croissance démographique en Ontario se traduira par des baisses ailleurs. Par conséquent, la demande de logements s'affaiblira vraisemblablement dans ces régions. L'immigration contribue aussi aux disparités régionales en ce qui concerne la croissance et le développement économique, car les nouveaux arrivants s'établissent en majorité dans les trois plus grandes agglomérations.

Choix en matière de logement

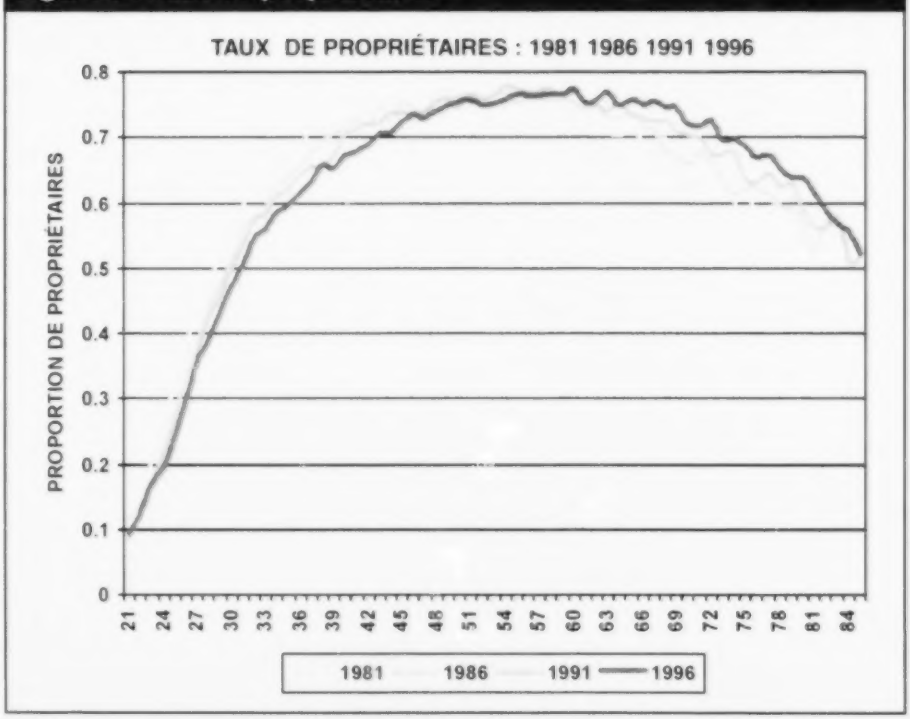
Le vieillissement de la population et l'urbanisation croissante de la société canadienne modifient aussi la nature de la demande de logements. Les constructeurs répondent aux besoins changeants des clients en offrant un éventail d'options et des concepts d'habitations souples, adaptables aux divers cycles de vie des occupants. Les aînés d'aujourd'hui possèdent plus de choix en matière de logement que jamais auparavant. Cette situation augure bien pour la génération du baby-boom qui les remplacera d'ici vingt à trente ans. On crée de nouveaux concepts de logement en milieu de soutien qui permettent aux personnes âgées de vivre de façon autonome tout en ayant accès à des aires communes et à des soins d'urgence 24 heures sur 24. Les constructeurs et les architectes répondent également aux besoins et aux préférences de la jeune génération. En vue d'attirer le nombre croissant de personnes qui travaillent à domicile, beaucoup d'immeubles reconvertis et de logements en copropriété situés au centre-ville, par exemple, regroupent sous le même toit des pièces destinées à l'habitation et une aire de travail.

Malgré toute la gamme d'options qui permettent de vivre de façon autonome et en milieu de soutien, les familles doivent s'entraider de plus en plus. Nous constatons une tendance faible mais croissante vers des modes de logement regroupant plusieurs générations, comme des habitations bifamiliales ou des duplex, en vue de répondre aux besoins des jeunes et des aînés. Les constructeurs adaptent aussi les concepts de logement afin de permettre la cohabitation de plusieurs générations, en offrant, notamment, des cuisines pouvant être cloisonnées et utilisées à la fois par les jeunes et les aînés, ou des appartements préfabriqués pour les garages.

Abordabilité et financement des logements

Les problèmes liés à l'abordabilité des logements touchent toutes les générations. Tant les jeunes que les aînés éprouvent des difficultés à cet égard, en raison de la faiblesse des revenus, du chômage et d'autres facteurs économiques. Comme l'indique cette étude, toutefois, c'est la génération issue de l'effondrement de la natalité qui semble être la plus touchée, surtout à cause de la disparité croissante de revenus entre les travailleurs qualifiés dans ce groupe et ceux qui ne le sont pas. Le déclin du taux de propriétaires parmi les jeunes témoigne des difficultés croissantes qu'éprouve ce groupe à trouver des logements abordables. Dans le groupe de soutiens de ménages de moins de 50 ans, le taux de propriétaires a diminué régulièrement depuis 1981.

Figure 3 : Taux de propriétaires



Les jeunes familles et la population de moins de 30 ans ont connu les plus fortes baisses à cet égard. Le fait que la génération issue de l'effondrement de la natalité n'achète pas autant de logements et accède à la propriété à un âge plus tardif que les groupes précédents, exercera une pression persistante sur les marchés locatifs — particulièrement dans le bas de gamme. Il se peut que la demande d'autres formules d'habitations locatives abordables s'intensifie également, entre autres, dans les domaines des logements aidés, des appartements accessoires et des logements favorisant la cohabitation.

Dans le cas des aînés, l'abordabilité des logements pose un problème lorsque les propriétaires-occupants n'ont plus les moyens de maintenir leurs maisons. La plupart des personnes âgées ont un revenu fixe et peu de salaires d'appoint sur lesquels elles peuvent compter après avoir payé les impôts fonciers et autres frais de subsistance. À moins que les réparations majeures nécessaires ne soient effectuées, leur habitation pourrait se détériorer, ce qui dévaluerait leur élément d'actif le plus important et pourrait compromettre leur sécurité de revenu.

Le secteur du financement à l'habitation nord-américain élabore une plus grande diversité d'options qu'auparavant en vue de répondre à l'évolution des besoins des différentes générations. Conscients que de plus en plus de personnes occupent des emplois non traditionnels (notamment, à temps partiel, à court terme, ou contractuels), les prêteurs offrent des modalités de prêts hypothécaires souples, comme des modes de remboursement flexibles, des mises de fonds plus faibles et des critères d'admissibilité assouplis. On constate également un nombre accru d'options personnalisées de financement à l'habitation — particulièrement aux États-Unis — où les accédants à la propriété peuvent ajouter leurs dépenses de rénovation au montant de leur prêt hypothécaire.

Pour une politique du logement intergénérationnelle

Le présent rapport visait entre autres à discuter les avantages d'une méthode permettant la formulation de politiques intergénérationnelles, et plus précisément d'une politique en matière de logement. Le principal motif de cette approche est le suivant : toutes les générations partagent des besoins essentiels, et les ressources sont réparties plus judicieusement si l'on tient compte des exigences des jeunes et des aînés. Une politique intergénérationnelle se fonde sur une perspective qui englobe toutes les étapes de la vie. Elle tient compte de l'ensemble des besoins au cours du cycle de vie, soit ceux des jeunes qui cherchent leur premier logement tout comme ceux des ménages sans enfants qui désirent un changement. Chaque politique ne doit pas nécessairement répondre aux besoins de toutes les générations, mais la série de politiques sur le logement devrait être de nature multigénérationnelle. Les habitations multigénérationnelles constituent un exemple d'une philosophie de logement qui répond simultanément aux besoins de plusieurs générations. Les programmes d'aide à la rénovation et à la remise en état des logements représentent un autre exemple de politiques qui profitent à la fois aux occupants actuels et aux générations futures, susceptibles «d'hériter» des maisons en question. Enfin, une politique intergénérationnelle sur le logement devrait regrouper différents domaines et être de nature multidisciplinaire. Nombre de défis en matière de logement décrits dans le présent rapport, comme les problèmes croissants liés à l'abordabilité qu'affronte la génération issue de l'effondrement de la natalité, ne relèvent pas uniquement du secteur de l'habitation. Ils découlent principalement du niveau de revenu, de la précarité d'emploi et de la restructuration économique. Le vieillissement de la population, l'écart croissant entre les revenus, les disparités régionales, la pauvreté et l'itinérance sont autant de questions qui touchent les domaines social, politique et économique. On pourra trouver des solutions à ces problèmes uniquement si les décideurs adoptent une formulation horizontale des politiques, et tirent parti des ressources et de l'expertise de nombreux organismes.

Directeur de projet : Leanne Elliot,
Division de la Planification et des politiques stratégiques

Consultant : Andrejs Skaburskis, Queen's University

Recherche sur le logement à la SCHL

Aux termes de la partie IX de la *Loi nationale sur l'habitation*, le gouvernement du Canada autorise la SCHL à consacrer des fonds à la recherche sur les aspects socio-économiques et techniques du logement et des domaines connexes, et à publier et diffuser les résultats.

Le présent feuillet documentaire fait partie d'une série visant à vous informer sur la nature et la portée du programme de recherche de la SCHL.

Pour consulter d'autres feuillets *Le Point en recherche* et pour prendre connaissance d'un large éventail de produits d'information, visitez notre site Web à

www.cmhc-schl.gc.ca

ou communiquez avec la

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7

Téléphone : 1 800 668-2642
Télécopieur : 1 800 245-9274

NOTRE ADRESSE SUR LE WEB : www.cmhc-schl.gc.ca

Bien que ce produit d'information se fonde sur les connaissances actuelles des experts en habitation, il n'a pour but que d'offrir des renseignements d'ordre général. Les lecteurs assument la responsabilité des mesures ou décisions prises sur la foi des renseignements contenus dans le présent ouvrage. Il revient aux lecteurs de consulter les ressources documentaires pertinentes et les spécialistes du domaine concerné afin de déterminer si, dans leur cas, les renseignements, les matériaux et les techniques sont sécuritaires et conviennent à leurs besoins. La SCHL se dégage de toute responsabilité relativement aux conséquences résultant de l'utilisation des renseignements, des matériaux et des techniques contenus dans le présent ouvrage.

61170